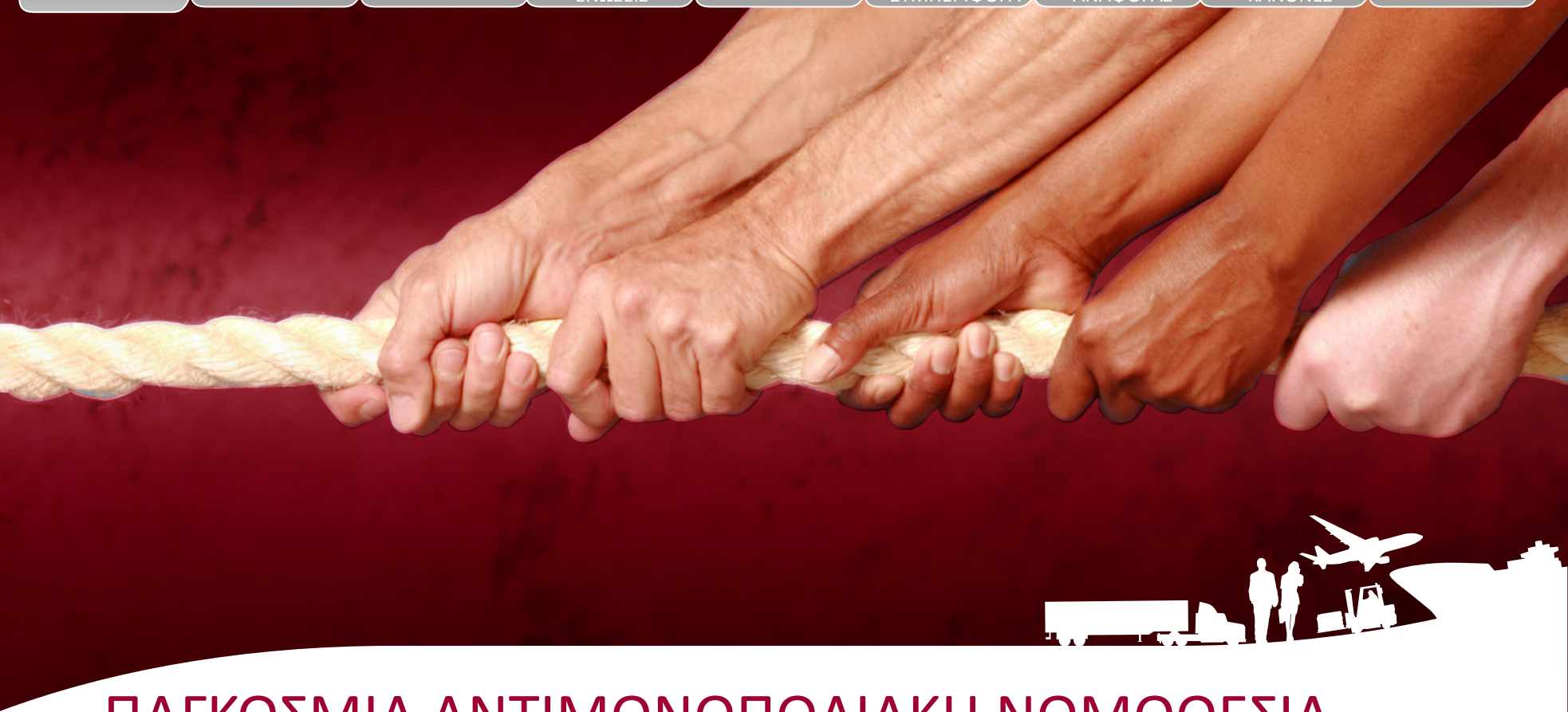


ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΝΤΙΜΟΝΟΠΩΛΙΑΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΠΕΡΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ
ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ

CEVA

Making business flow

Σκοπός και Εφαρμογή

Όπως δηλώνει ο Κώδικας επιχειρηματικής δεοντολογίας της Εταιρείας μας, η CEVA δεσμεύεται από τις αρχές της ελεύθερης οικονομίας και το δίκαιο ανταγωνισμό. Ως παγκόσμια εταιρεία εφοδιαστικής αλυσίδας, η CEVA αναπτύσσεται στο ελεύθερο εμπόριο. Πολλές χώρες και περιοχές στις οποίες δραστηριοποιείται η Εταιρεία έχουν αντιμονοπωλιακή νομοθεσία ή νομοθεσία περί του ανταγωνισμού για την προώθηση της ελεύθερης, δυναμικής και ανταγωνιστικής αγοράς προς όφελος των καταναλωτών και του ανταγωνισμού. Οι ρυθμιστικές αρχές για τον ανταγωνισμό έχουν τη δικαιοδοσία να επιβάλλουν πολύ μεγάλα πρόστιμα στις εταιρείες που παραβιάζουν τους κανόνες περί ανταγωνισμού. Μπορεί να ασκηθούν αγωγές με απαίτηση αποζημιώσεων, ενώ σε ορισμένα μέρη, η παραβίαση των αντιμονοπωλιακών κανόνων μπορεί να συνιστά ποινικό αδίκημα με αποτέλεσμα τη φυλάκιση των εργαζομένων.

Για όλους αυτούς τους λόγους, πολιτική της Εταιρείας είναι ο ανταγωνισμός με έννομο, δίκαιο και ηθικό τρόπο και η πλήρης συμμόρφωση με όλους τους ισχύοντες νόμους περί ανταγωνισμού. Η Εταιρεία μας ασκεί τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες αποκλειστικά στη βάση του αξιοκρατικού, ανοιχτού ανταγωνισμού, προσφέροντας στους πελάτες μας ανώτερες υπηρεσίες. Επειδή «αυτό που μετράει είναι το φαίνεσθαι», ο καθένας από εμάς πρέπει να αποφεύγει οποιαδήποτε συμπεριφορά θα μπορούσε να αποτελεί παραβίαση της Πολιτικής και των Διαδικασιών της Εταιρείας περί ανταγωνισμού ή οποιουδήποτε αντιμονοπωλιακού νόμου ή νομοθεσίας περί του ανταγωνισμού. Με την πολιτική αυτή και την εκπαίδευση της CEVA για την αντιμονοπωλιακή πολιτική, θα μάθετε πώς να το επιτύχετε.

Η Πολιτική αυτή ισχύει για όλους τους εργαζόμενους της CEVA σε ολόκληρο τον κόσμο και για όλες τις εταιρείες και τα άτομα που εργάζονται στην ή για τη CEVA.

Ανταγωνιστές

Συμπεριφορά μεταξύ ανταγωνιστών

Η αντιμονοπωλιακή νομοθεσία και η νομοθεσία περί ανταγωνισμού απαγορεύουν ορισμένα είδη συμφωνιών και συμπεριφοράς μεταξύ των ανταγωνιστών. Στην ενότητα αυτή της Πολιτικής περιγράφονται ορισμένοι βασικοί κανόνες τους οποίους πρέπει να θυμάστε κατά τις συναλλαγές σας με τους ανταγωνιστές.

Συνεννόηση με τους ανταγωνιστές (καθορισμός τιμής, κατανομή της αγοράς και της πελατείας)

Το πρώτο και σημαντικότερο πράγμα που πρέπει να κάνει ανεξάρτητα η CEVA είναι ο καθορισμός των τιμών. Το κλασικό παράδειγμα παράνομης δραστηριότητας μεταξύ των ανταγωνιστών είναι η επίσημη ή ανεπίσημη συμφωνία για τον «καθορισμό» ή τη «σταθεροποίηση» των τιμών, με άλλα λόγια, οι ανταγωνίστριες εταιρείες συμφωνούν στις τιμές χρέωσης αντί να ορίσει η κάθε μία ξεχωριστά τις δικές της τιμές. Ο καθορισμός των τιμών εξαλείφει τον ανταγωνισμό και ζημιώνει τους καταναλωτές. Η νομοθεσία περί ανταγωνισμού όχι μόνο απαγορεύει τον καθορισμό των τιμών, αλλά απαγορεύει και τις συμφωνίες μεταξύ των ανταγωνιστών σχετικά με τους όρους ή τις προϋποθέσεις πώλησης που επηρεάζουν τις τιμές, όπως οι εκπτώσεις, οι όροι πίστωσης, ο χρόνος και η ανακοίνωση αλλαγών στις τιμές, οι τρόποι ή οι κλίμακες τιμολόγησης και άλλες παρεμφερείς διαδικασίες.

Ανταγωνιστές

Συμπεριφορά μεταξύ ανταγωνιστών

Ομοίως, ορίζουμε όλες τις τιμές και τις προσαυξήσεις ανεξάρτητα, βάσει της δικής μας ανάλυσης, των στοιχείων των πελατών και των δημόσια διαθέσιμων στοιχείων. Δεν συζητάμε τις τιμές, τις προσφορές, τα κέρδη, την κατανομή πελατών ή περιοχών ή άλλους όρους και προϋποθέσεις πώλησης με τους ανταγωνιστές, και δεν συμφωνούμε ποτέ, επίσημα ή ανεπίσημα με οποιονδήποτε ανταγωνιστή για τα θέματα αυτά.

Δεν ανταλλάσσουμε πληροφορίες σχετικά με ευαίσθητα θέματα όπως οι αμοιβές, οι προμήθειες, οι επιβαρύνσεις, οι προσαυξήσεις, οι προσφορές ή οι όροι και οι προϋποθέσεις κ.λπ. ή δεν συμφωνούμε με τους ανταγωνιστές για τον περιορισμό της παραγωγικής ικανότητας ή την κατανομή των αγορών ή των επιχειρηματικών τομέων. Δεν συνάπτουμε συμφωνίες ούτε καν συζητάμε με τους ανταγωνιστές τη χρέωση, τη μετακύλιση ή αναπροσαρμογή τυχόν προσαυξήσεων, φόρων ή άλλου κόστους, συμπεριλαμβανομένων όσων υπαγορεύονται από κυβερνητικούς κανονισμούς. (Σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορεί να είναι επιτρεπτό να συζητήσετε με τους ανταγωνιστές όσον αφορά τη συμμόρφωση με τις τεχνικές απαιτήσεις που επιβάλλουν οι κυβερνητικοί κανονισμοί αλλά μόνο με προηγούμενη άδεια από το Νομικό Τμήμα.) Και πρέπει να ακολουθούμε όλοι τις **διαδικασίες καθορισμού τιμών και προσαυξήσεων** sses της Εταιρείας όπως αυτοί ορίζονται στους **Επιχειρηματικούς κανόνες της CEVA**.

Ανταγωνιστές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Υπάρχει ένας νέος κανονισμός που ισχύει για τη βιομηχανία μας, σύμφωνα με τον οποίο απαιτείται η εφαρμογή μιας επιχειρησιακής διαδικασίας, η εφαρμογή ενός νέου συστήματος και συντονισμός με τους προμηθευτές μας (μεταφορείς) ώστε να ανταποκρίνεται σε αυτόν. Αυτό θα δημιουργήσει επιπλέον κόστος το οποίο πρέπει να αποφασίσει η Εταιρεία αν θα το μεταφέρει (ή όχι) στους πελάτες μας με επιπλέον προσαύξηση και, αν ναι, σε ποια τιμή, ως μετακύλιση ή με αναπροσαρμογή «x». Στο πλαίσιο αυτό, ορισμένοι από τους ανταγωνιστές μας αρχίζουν να ανταλλάσσουν μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (έχουν σταλεί και σε εσάς), προσπαθώντας να καταλάβουν τι σχεδιάζει να κάνει ο άλλος και να αποφασίσουν πώς θα αποφευχθεί τυχόν διατάραξη της αγοράς. Αυτό συνιστά παραβίαση; Πώς πρέπει να δράσουμε;

Απάντηση ▼

Η ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των ανταγωνιστών σχετικά με την τιμολόγηση αποτελεί παραβίαση της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας και της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού. Η CEVA πρέπει να καθορίζει τις τιμές της, συμπεριλαμβανομένων όλων των εφαρμοστέων τελών και των προσαυξήσεων μονομερώς, βάσει της δικής της διάρθρωσης του κόστους και των δικών της αποφάσεων σχετικά με τη μετακύλιση τυχόν επιπλέον κόστους. Η ενδεδειγμένη ενέργεια είναι να επικοινωνήσετε με το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας για συμβουλές για το πώς να απαντήσετε σε ανάλογα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και να ακολουθείτε τους επιχειρηματικούς κανόνες της CEVA (7.2) σχετικά με τον καθορισμό νέων προσαυξήσεων.

Ανταγωνιστές

Συγκέντρωση πληροφοριών

(επιχειρηματική ευφυΐα)

Για κάθε εταιρεία, κρίσιμης σημασίας είναι η δυνατότητα συλλογής πληροφοριών για τους ανταγωνιστές της προκειμένου να διασφαλίσει ότι είναι ανταγωνιστική στην αγορά. Αυτό μπορούμε να το επιτύχουμε μόνο εάν ακολουθούμε τους κανόνες. Σύμφωνα με την πολιτική της CEVA, δεν μπορείτε να στείλετε ή να λάβετε οποιεσδήποτε τιμές, προσφορές, ή τιμοκαταλόγους ή άλλες ευαίσθητες πληροφορίες σε έναν ή από έναν ανταγωνιστή, άμεσα ή έμμεσα, γραπτώς ή σε συνομιλία.

Πληροφορίες σχετικά με την τιμολόγηση ενός ανταγωνιστή, τις προσαυξήσεις και άλλα θέματα «πληροφοριών για την αγορά» πρέπει να λαμβάνονται μόνο από: (A) δημόσιες πηγές , και (B) από τους πελάτες σε ορισμένες περιπτώσεις και ποτέ από συζητήσεις ή άλλες επαφές με τους ανταγωνιστές. Για παράδειγμα, μπορείτε να βασίζεστε σε οτιδήποτε είναι διαθέσιμο στο κοινό (μελέτες της βιομηχανίας, περιοδικά για το εμπόριο, εκδόσεις για τις αγορές, διαφημίσεις των ανταγωνιστών, κ.λπ.). (Η CEVA δεν πρέπει να συμμετέχει στη δημιουργία τέτοιων μελετών, ούτε να παρέχει στοιχεία για ανάλογες μελέτες, χωρίς την εκ των προτέρων έγκριση του Νομικού Τμήματος.) Ένας πελάτης μπορεί να σας δώσει ανάλογες πληροφορίες για δικό του όφελος, όπως για να καταφέρει να μειώσει την τιμή (αλλά δεν μπορείτε να ζητήσετε εσείς οι ίδιοι πληροφορίες ή να χρησιμοποιήσετε έναν πελάτη για να μεταφέρετε αυτές τις πληροφορίες σε έναν ανταγωνιστή).

Ανταγωνιστές

Σώφρον είναι να σημειώσετε την ημερομηνία και την πηγή των πληροφοριών στις οποίες βασιστήκατε, έτσι ώστε να μην υπάρχει καμία αμφιβολία ότι έχετε λάβει τη σωστή απόφαση. Προσέχετε να μη χρησιμοποιείτε ανάρμοστη γλώσσα (όπως σε μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με περιορισμένο λεξιλόγιο, ασάφειες, υπερβολές), που δίνει την αίσθηση ότι κάνετε κάτι ανάρμοστο παρότι δεν είναι έτσι.

Σε όλες τις περιπτώσεις, η λήψη πληροφοριών για τους ανταγωνιστές, ακόμη και κατά λάθος, είναι πολύ λεπτό θέμα και μπορεί να αποτελεί παραβίαση. Εάν σας συμβεί κάτι τέτοιο, επικοινωνήστε με το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας για οδηγίες σχετικά με πώς θα το χειριστείτε. Στις περιπτώσεις όπου ένας ανταγωνιστής είναι και πελάτης ή προμηθευτής της Εταιρείας, πρέπει να συζητηθούν ή να συμφωνηθούν οι τιμές που θα χρεωθούν ή θα πιστωθούν στην εμπλεκόμενη στη σχέση αυτή εταιρεία. Πρέπει όμως να περιορίζετε την ανταλλαγή και τη χρήση τέτοιων πληροφοριών μόνο στο βαθμό που χρειάζεται για τη συγκεκριμένη σχέση και όχι σε ευρύτερο πλαίσιο.

Ανταγωνιστές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Ένας από τους συναδέλφους σας εργαζόταν στο παρελθόν για έναν από τους ανταγωνιστές μας. Κάποια μέρα λαμβάνετε ένα e-mail που περιέχει ένα έγγραφο το οποίο προέρχεται από τον ανταγωνιστή. Ο συνάδελφός σας αναφέρει στο e-mail ότι πήρε το έγγραφο από τον ανταγωνιστή όταν έφυγε και ότι το έγγραφο μπορεί να περιέχει πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με το έργο για το οποίο εργάζεστε τώρα. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτές τις πληροφορίες;

Απάντηση ▼

Όχι, ο συνάδελφός σας δεν έπρεπε να φέρει την πληροφορία στην Εταιρεία μας. Δεν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τις πληροφορίες, και πρέπει να επικοινωνήσετε αμέσως με το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας, ώστε να μην διαρρεύσουν οι πληροφορίες και να διασφαλιστεί ότι η απόφαση που παίρνουμε είναι η σωστή και ότι δεν επηρεάζεται από ανάρμοστη πληροφόρηση.

Ανταγωνιστές

Νόθευση διαγωνισμών

Κάτι άλλο που η αντιμονοπωλιακή νομοθεσία απαγορεύει στους ανταγωνιστές είναι η νόθευση των διαγωνισμών. Η νόθευση των διαγωνισμών είναι μια διαδικασία κατά την οποία οι ανταγωνιστές συνεργάζονται για την υποβολή προσφορών σε έναν πελάτη, χωρίς τη γνώση και την έγκριση του πελάτη, προκειμένου να εξασφαλίσουν μια σύμβαση για αγαθά ή υπηρεσίες σε μια προκαθορισμένη τιμή ή να ορίσουν μια ελάχιστη τιμή κάτω από την οποία κανένας «ανταγωνιστής» δεν θα υποβάλλει προσφορά, έτσι ώστε όποιος κερδίσει την προσφορά να κερδίσει περισσότερα χρήματα. Η νόθευση των διαγωνισμών είναι αντίθετη προς τον ανταγωνισμό, δεδομένου ότι η νοθευμένη τιμή θα είναι αδίκως υψηλή.

Υπάρχουν διάφορα είδη νόθευσης των διαγωνισμών, τα βασικά όμως που ενδέχεται να προκύψουν στον κλάδο μας είναι η καταστολή των προσφορών και η εναλλαγή των προσφορών. Στην εναλλαγή των προσφορών, ορισμένοι από τους «ανταγωνιστές» υποβάλουν τις προσφορές που ξέρουν ότι θα απορρίψει ο αγοραστής επειδή η τιμή είναι πολύ υψηλή ή επειδή είναι απαράδεκτοι οι όροι, προκειμένου να δώσουν την εντύπωση νόμιμων προσφορών, διασφαλίζοντας παράλληλα ότι ο προκαθορισμένος «ανταγωνιστής» θα κερδίσει την προσφορά. Σε έναν άλλο τύπο, οι ανταγωνιστές συμφωνούν ότι σε οποιαδήποτε προσφορά υποβάλλουν, η τιμή δεν θα είναι κάτω από ένα ορισμένο ελάχιστο όριο, ώστε να μπορούν να ανταγωνιστούν σε άλλες πτυχές της προσφοράς και όποιος κερδίσει, θα κερδίσει περισσότερα χρήματα.

Εδώ στη CEVA, απαγορεύονται όλα τα είδη νόθευσης των διαγωνισμών. Όταν οι ανταγωνιστές νοθεύουν τους διαγωνισμούς, παρεμποδίζουν τον ανταγωνισμό με την ίδια βεβαιότητα, όπως όταν καθορίζουν τις τιμές. Η υποβολή προσφοράς για κοινές ή ολοκληρωμένες λύσεις υπηρεσιών μαζί με έναν ανταγωνιστή είναι επιτρεπτή, αν αυτό γίνεται κατόπιν αιτήματος του πελάτη και με τη γνώση και την έγκριση του πελάτη. Και πάλι, θα πρέπει να περιορίσετε την ανταλλαγή και τη χρήση των πληροφοριών αυτών μόνο στο βαθμό που χρειάζεται για τη συγκεκριμένη σχέση και όχι σε ευρύτερο πλαίσιο.

Ανταγωνιστές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Ένας από τους διεθνείς πελάτες μας κάλεσε τη CEVA να συμμετάσχει σε μία προσφορά. Οι όροι και οι προϋποθέσεις της προσφοράς είναι σχεδόν αδύνατο να ικανοποιηθούν. Θα μπορούσαμε να συζητήσουμε με τους ανταγωνιστές και να κάνουμε μια συμφωνία μη συμμετοχής για να αναγκαστεί ο πελάτης να αλλάξει τους όρους και τις προϋποθέσεις της προσφοράς, ή να συμφωνήσουμε σε ορισμένα ελάχιστα όρια τα οποία θα μας επιτρέψουν να έχουμε ένα αξιοπρεπές κέρδος;

Απάντηση ▼

Όχι. Η CEVA μπορεί μονομερώς να αποφασίσει να μην συμμετάσχει σε μια προσφορά με βάση την ανάλυση της Εταιρείας σχετικά με τα κέρδη ή τα οφέλη από τη συμμετοχή. Ωστόσο, οποιαδήποτε συμφωνία με τους ανταγωνιστές για τη μη συμμετοχή θα μπορούσε να θεωρηθεί νόθευση του διαγωνισμού, και οποιεσδήποτε συζητήσεις σχετικά με την προσφορά θα μπορούσαν να θεωρηθούν παραβίαση αυτής της πολιτικής και των νόμων περί ανταγωνισμού.

Ανταγωνιστές

Μποϊκοτάζ ή άρνηση επιχειρηματικής δραστηριότητας με οποιοδήποτε τρίτο μέρος

Οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι και οι νόμοι περί ανταγωνισμού απαγορεύουν οποιαδήποτε συνεννόηση, σχέδιο, ή διακανονισμό μεταξύ των ανταγωνιστών για να μποϊκοτάρουν ή να αρνηθούν να έχουν επιχειρηματική δραστηριότητα (ή παροχή) με οποιοδήποτε τρίτο μέρος. Για παράδειγμα, οι ανταγωνιστές δεν μπορούν να συμφωνήσουν ότι θα αποκλείσουν έναν πελάτη, να αποφασίσουν να μην χρησιμοποιήσουν έναν προμηθευτή, να τροποποιήσουν τους όρους πίστωσης σε ένα τρίτο μέρος ή να συμφωνήσουν με τους ανταγωνιστές σε οποιοδήποτε άλλο σημείο της συναλλαγής με τρίτα μέρη. Οι ανταγωνιστές είναι ελεύθεροι να λαμβάνουν όλες αυτές τις αποφάσεις μόνοι τους, απλώς όχι μαζί.

Ανταγωνιστές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Ένας φίλος σας ο οποίος εργάζεται για έναν ανταγωνιστή σάς καλεί για να παραπονεθεί για έναν συγκεκριμένο κοινό πελάτη. Ο πελάτης επιδιώκει να επιβάλει δυσμενείς όρους πληρωμής, περιορισμένα όρια ευθύνης, καθώς και άλλους όρους τους οποίους ο φίλος σας θεωρεί παράλογους. Μπορεί να αντιμετωπίζετε πραγματικά το ίδιο πρόβλημα με αυτούς τους όρους. Ο φίλος σας προτείνει ότι ίσως είναι καλό και για τους δυο σας να αρνηθείτε να συνεργαστείτε με αυτόν τον πελάτη για ένα διάστημα, ώστε να τον αναγκάσετε να κάνει τους όρους και τις προϋποθέσεις του πιο αποδεκτούς. Είναι επιτρεπτό αυτό;

Απάντηση ▼

Όχι. Εάν η CEVA δεν μπορεί να δεχτεί ορισμένους όρους και προϋποθέσεις σε μια σύμβαση, εξαρτάται από την ίδια τη CEVA να αποφασίσει αν πρέπει ή όχι να συνεργαστεί επιχειρηματικά με τον πελάτη. Το ίδιο ισχύει και για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας με τους πωλητές. Γενικότερα, δεν πρέπει ποτέ να συζητάτε τις τιμές ή τους όρους και τις προϋποθέσεις του πελάτη με ανταγωνιστή (εκτός από τις ελάχιστες εξαιρέσεις που αναφέρθηκαν σε άλλο σημείο της πολιτικής).

Ανταγωνιστές

Κοινοπραξίες/Υπεργολαβία σε **ανταγωνιστές**

Οι ανταγωνιστές επιτρέπεται να εργαστούν από κοινού όταν πρόκειται για ορισμένες κοινοπραξίες και υπεργολαβίες που έχουν νόμιμους, καλόπιστους σκοπούς. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι ρυθμίσεις αυτές ενδέχεται να προάγουν τον ανταγωνισμό και να είναι προς όφελος των καταναλωτών. Ωστόσο, επειδή οι κοινοπραξίες προϋποθέτουν τη συνεργασία ανταγωνιστών, δημιουργούν ανησυχίες ως προς την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία, και πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό Τμήμα πριν συνάψετε τέτοιου είδους συμφωνίες.

Ανταγωνιστές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Η CEVA υποχρεούται να παρέχει σε ένα διεθνή πελάτη υπηρεσίες «από πόρτα σε πόρτα». Σε ορισμένες χώρες δεν έχουμε φορτηγά για την τελική παράδοση στην αποθήκη του πελάτη. Προκειμένου να παρέχουμε τις απαιτούμενες υπηρεσίες, πρέπει να το αναθέσουμε με υπεργολαβία σε μια μικρή τοπική εταιρεία με φορτηγά, και για να την επιλέξετε πρέπει να πάρετε προσφορές από διάφορους εναλλακτικούς παρόχους. Είναι επιτρεπτό αυτό;

Απάντηση ▼

Ακόμη κι αν η μεταφορική εταιρεία είναι τοπική ή μικρή, θα μπορούσε να είναι ανταγωνιστής μας. Η ανάθεση με υπεργολαβία σε ανταγωνιστές είναι αποδεκτή όταν εξυπηρετεί θεμιτό επιχειρηματικό σκοπό, που στην προκειμένη περίπτωση είναι το γεγονός ότι δεν διαθέτουμε φορτηγά στη χώρα και είμαστε υποχρεωμένοι να παρέχουμε τις εν λόγω υπηρεσίες για να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες των πελατών. Πρόκειται για μια εξαίρεση από τον κανόνα της μη συζήτησης των τιμών με ανταγωνιστή. Σε ανάλογες περιπτώσεις, η CEVA μπορεί να συζητήσει τις τιμές με τον υπεργολάβο, εάν η τιμολόγηση αναφέρεται στις συγκεκριμένες υπηρεσίες που περιλαμβάνονται στη σύμβαση και να μην χρησιμοποιείται άλλως παρά μόνο για τις υπηρεσίες υπεργολαβίας.

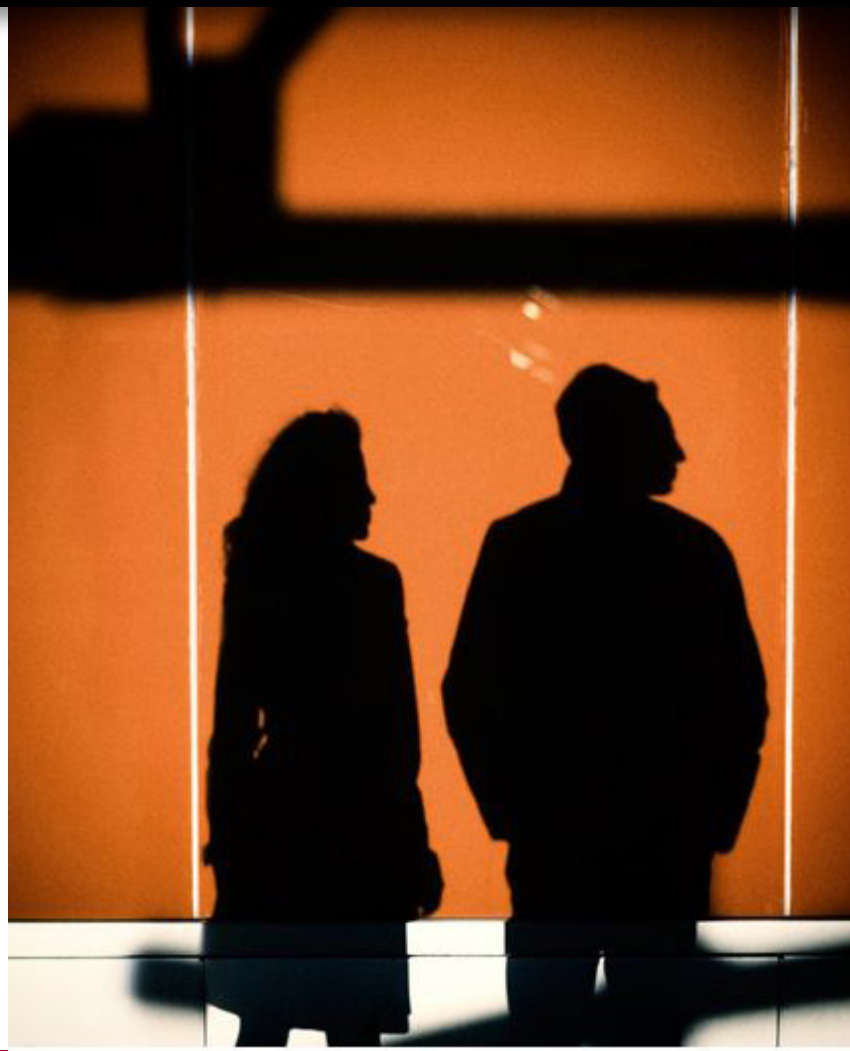
Εμπορικές ενώσεις

Μία εμπορική ένωση είναι μια ομάδα ατόμων ή εταιρειών (μερικές φορές, συμπεριλαμβανομένων των ανταγωνιστών), οι οποίες συναντώνται για να συζητήσουν θέματα που αφορούν τις επιχειρήσεις. Οι εμπορικές ενώσεις καθώς και άλλες βιομηχανικές ομάδες μπορεί να εξυπηρετούν θεμιτούς σκοπούς. Ωστόσο, η ένταξη και η συμμετοχή της Εταιρείας σε αυτές τις ενώσεις μπορεί να εγείρει ιδιαίτερες ανησυχίες, επειδή συχνά περιλαμβάνονται συνέδρια και άλλες από κοινού δραστηριότητες μεταξύ των ανταγωνιστών όπου μπορεί να προκύψουν ορισμένα ευαίσθητα θέματα. Ευαίσθητα θέματα είναι θέματα όπως:

- **τιμές, προσαυξήσεις, προμήθειες, αμοιβές και άλλες χρεώσεις,**
- **ο χρόνος υλοποίησης ή το ύψος της τιμής ή οι μεταβολές στις τιμές,**
- **κόστη ή οφέλη,**
- **όροι πληρωμής,**
- **μέθοδοι τιμολόγησης, πολιτικές, σχέδια (πραγματικά ή πιθανά) ή στρατηγική, εκτός κι αν έχουν εγκριθεί μέσω της διαδικασίας έγκρισης της εμπορικής ένωσης όπως ορίζεται στις Κατευθυντήριες γραμμές περί εμπορικών ενώσεων**
- **προσφορές.**

Οι εμπορικές ενώσεις που σχετίζονται με τις βασικές μας επιχειρήσεις (όπως η διαμετακόμιση φορτίων, η εφοδιαστική διαχείριση, οι εκτελωνισμοί ή οι ενώσεις της εφοδιαστικής αλυσίδας και άλλες, όπου είναι πιο πιθανό να είμαστε σε επαφή με τους ανταγωνιστές), πρέπει να περάσουν από τη διαδικασία έγκρισης των επαγγελματικών ενώσεων, όπως ορίζεται στις **Κατευθυντήριες γραμμές περί εμπορικών ενώσεων.**

Οι εργαζόμενοι δεν μπορούν να ενταχθούν ή να συμμετάσχουν στις δραστηριότητες των εμπορικών ενώσεων, εκτός εάν έχουν λάβει την απαιτούμενη έγκριση μέσω της διαδικασίας έγκρισης των εμπορικών ενώσεων της CEVA. Όταν συμμετέχουν σε εμπορικές ενώσεις, πρέπει να συμμορφώνονται με τις **Κατευθυντήριες γραμμές περί εμπορικών ενώσεων** της Εταιρείας μας και να προσέχουν ιδιαίτερα προκειμένου να διασφαλίζεται η συμμόρφωσή μας με τις υποχρεώσεις ως προς την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία.



Εμπορικές ενώσεις

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Έχετε ακολουθήσει τις Κατευθυντήριες γραμμές περί εμπορικών ενώσεων και έχει εγκριθεί η συμμετοχή σας σε ένωση μεταφορών φορτίων της χώρας σας. Γίνεται παγκόσμιο συνέδριο της παγκόσμιας ένωσης και καλείστε να συμμετάσχετε και να έχετε παρουσίαση κατά τη διάρκεια αυτού του παγκόσμιου συνεδρίου. Μπορείτε να συμμετέχετε χωρίς περαιτέρω ανησυχίες/ενέργειες;

Απάντηση ▼

Ενώ έχετε ολοκληρώσει το πρώτο βήμα, που είναι η έγκριση για να γίνετε μέλος/συμμετέχετε σε μια εμπορική ένωση, η οποία σας επιτρέπει να παρακολουθήσετε το εν λόγω συνέδριο, αυτό από μόνο του δεν εξαλείφει τους κινδύνους όσον αφορά την αντιμονοπωλιακή μας πολιτική. Πρέπει να ζητήσετε την ημερήσια διάταξη της συνεδρίασης εκ των προτέρων ώστε να ελεγχθεί το περιεχόμενο για πιθανά ευαίσθητα θέματα τα οποία έρχονται σε αντίθεση με την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία. Εάν δεν είστε βέβαιοι ότι σε κάποιο από αυτά τα θέματα ελλοχεύει κάποια σύγκρουση, πρέπει να στείλετε την ημερήσια διάταξη στο Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας για να σας συμβουλεύσουν αναλόγως. Εάν υπάρχουν θέματα που προκαλούν ανησυχία, η ομάδα του Τμήματος Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας θα μπορούσε να βοηθήσει στις διαπραγματεύσεις με την εμπορική ένωση προκειμένου να αφαιρεθούν τα θέματα αυτά από την ημερήσια διάταξη και να καταστεί δυνατή η συμμετοχή σας.

Πελάτες και Προμηθευτές

Γενικά, η Εταιρεία είναι ελεύθερη να ασκεί ή να μην ασκεί επιχειρηματικές δραστηριότητες με όποιον επιλέγει, και μπορεί ελεύθερα να επιλέγει τους πελάτες της, τους προμηθευτές και τους υπεργολάβους. Η CEVA πρέπει να λαμβάνει τις ανάλογες αποφάσεις ανεξάρτητα και όχι ως αποτέλεσμα συμφωνίας ή συνεννόησης με κάποιον ανταγωνιστή.

Ακούσια λήψη πληροφοριών

Σε πολλές περιπτώσεις μπορούμε να χρησιμοποιούμε τις πληροφορίες που μας παρέχει ο πελάτης ή ο προμηθευτής. Ωστόσο, σε περιπτώσεις όπου έχουμε λάβει πληροφορίες από κάποιον πελάτη, προμηθευτή ή υπεργολάβο τυχαία, πρέπει να είμαστε προσεκτικοί στη χρήση αυτών των πληροφοριών.

Επιπλέον, οι προμηθευτές και οι υπεργολάβοι δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως μεσάζοντες για να πάρουμε ευαίσθητες πληροφορίες από ή σχετικά με τους ανταγωνιστές.

Πελάτες και Προμηθευτές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Ένας προμηθευτής σάς παρέχει κατά λάθος πληροφορίες σχετικά με την τιμολόγηση ενός ανταγωνιστή. Το e-mail προοριζόταν για τον ανταγωνιστή, αλλά φαίνεται ότι είχατε συμπεριληφθεί στους αποδέκτες κατά λάθος. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτές τις πληροφορίες;

Απάντηση ▼

Ενώ η λήψη του e-mail δεν συνιστά παραβίαση, η ανάληψη δράσης με ανάρμοστο τρόπο θα μπορούσε να συνιστά παραβίαση. Η απλή διαγραφή του e-mail, η προώθηση σε άλλους, ή η χρήση των πληροφοριών αυτών χωρίς κανείς να το γνωρίζει θα μπορούσαν να αποτελούν πρόβλημα. Σε ανάλογες περιπτώσεις, φροντίστε να επικοινωνήσετε με το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας για καθοδήγηση.

Πελάτες και Προμηθευτές

Δεσμευτικές συμφωνίες

Μια δεσμευτική συμφωνία είναι η πρακτική της απαίτησης από τον πελάτη να αγοράσει ένα προϊόν ή μια υπηρεσία, προκειμένου να αποκτήσει ένα άλλο προϊόν ή την υπηρεσία που ο πελάτης θέλει πραγματικά. Οι πελάτες δεν πρέπει να υποχρεούνται να αγοράζουν προϊόντα ή υπηρεσίες που δεν τους ενδιαφέρουν ως προϋπόθεση για να μπορούν να αγοράσουν ό,τι θέλουν.

Η γενική απαγόρευση των δεσμευτικών συμφωνιών δεν ισχύει για τις θεμιτές προσπάθειες πώλησης διαφόρων προϊόντων ή πολλών υπηρεσιών σε ένα πακέτο, υπό την προϋπόθεση ότι ο πωλητής είναι διατεθειμένος να πουλήσει κάθε ένα από τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του ξεχωριστά σε ρεαλιστικές τιμές όπου η προσφορά των προϊόντων ή των υπηρεσιών είναι οικονομικά (και αλλιώς) εφικτή. Για παράδειγμα, μπορείτε να προσφέρετε ένα πακέτο υπηρεσιών και να τις πουλάτε σε χαμηλότερη συνολική τιμή προκειμένου να πείσετε τους πελάτες να αγοράζουν περισσότερα, αλλά δεν μπορείτε να τους ζητήσετε να αγοράσουν κάποια υπηρεσία προκειμένου να αγοράσουν κάτι άλλο.

Πελάτες και Προμηθευτές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Ένας πιθανός πελάτης ενδιαφέρεται για την αγορά ορισμένων υπηρεσιών διαχείρισης εγκαταστάσεων. Επιτρέπεται να παρέχετε υπηρεσίες διαχείρισης εγκαταστάσεων, αλλά μόνο αν τις έχουν αγοράσει σε συνδυασμό με τις υπηρεσίες εκτελωνισμού;

Απάντηση ▼

Όχι. Αυτό επιτρέπεται μόνο εάν είστε, επίσης, προετοιμασμένοι να πουλήσετε τις υπηρεσίες ξεχωριστά. Δεν μπορείτε να τις «δεσμεύσετε» και να απαιτήσετε από τον πελάτη να αγοράσει και τις δύο αντί για την κάθε υπηρεσία ξεχωριστά.

Πελάτες και Προμηθευτές

Συμφωνίες αμοιβαιότητας

Μια συμφωνία αμοιβαιότητας είναι η πρακτική ενός αγοραστή ο οποίος συμφωνεί να αγοράζει προϊόντα από έναν πωλητή υπό την προϋπόθεση ότι ο πωλητής με τη σειρά του θα αγοράσει εμπορεύματα από τον αγοραστή ή μια εταιρεία που συνδέεται με τον αγοραστή. Η αντιμονοπωλιακή νομοθεσία απαγορεύει γενικά τέτοιες συμφωνίες, επειδή καταστέλλει τον ανταγωνισμό απαιτώντας τεχνηέντως μια αγορά την οποία ένα από τα μέρη δεν θα έκανε διαφορετικά. Ένα παράδειγμα για τη CEVA θα ήταν μια εταιρεία ηλεκτρονικών υπολογιστών στην οποία η CEVA παρέχει υπηρεσίες εφοδιαστικής διαχείρισης και από την οποία αγοράζει υπολογιστές. Οι δύο πτυχές της σχέσης πρέπει να παραμένουν ανεξάρτητες, και πρέπει να παρέχουμε τις υπηρεσίες εφοδιαστικής διαχείρισης και να αγοράζουμε υπολογιστές ως ανεξάρτητες αποφάσεις και θέματα.

Όλες οι αποφάσεις για τις αγορές πρέπει να λαμβάνονται μόνο βάσει παραγόντων όπως η τιμή, η ποιότητα, οι όροι πώλησης και η αξιοπιστία του προμηθευτή και όχι κάποια «συμφωνία» πώλησης επιχειρηματικών προϊόντων προκειμένου να αγοραστούν επιχειρηματικά προϊόντα. Η Εταιρεία πρέπει να αγνοεί οποιονδήποτε άλλο παράγοντα.

Πελάτες και Προμηθευτές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Θα μπορούσατε να αγοράσετε τις υπηρεσίες/προϊόντα από έναν από τους πιο σημαντικούς πελάτες μας με την ελπίδα ότι ο πελάτης θα αγοράσει πρόσθετες υπηρεσίες από την CEVA;

Απάντηση ▼

Ο πελάτης σε αυτό το παράδειγμα θα ήταν ένας πωλητής/προμηθευτής για την Εταιρεία. Η επιλογή ενός πωλητή της Εταιρείας πρέπει να είναι σύμφωνη με τις πολιτικές περί προμηθειών της Εταιρείας και τη διαδικασία αγοράς που βασίζονται στην ποιότητα, την εξυπηρέτηση και την τιμή. Αν μετά από αυτή την ανάλυση, έχουμε αποφασίσει ότι ο σημαντικός πελάτης είναι επίσης η καλύτερη επιλογή μας ως προμηθευτής, θα μπορούσαμε να αγοράσουμε υπηρεσίες από αυτόν. Ωστόσο, δεν πρέπει να υπάρξει καμία συμφωνία με αυτόν για να λάβει ως αντάλλαγμα των δικών μας επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

Πελάτες και Προμηθευτές

Συμφωνίες αποκλειστικής εμπορίας

Οι συμφωνίες αποκλειστικής εμπορίας περιλαμβάνουν την πρακτική του περιορισμού της ικανότητας των πελατών ή των προμηθευτών να ασκούν επιχειρηματική δραστηριότητα με τους ανταγωνιστές χωρίς δικαιολογημένο σκοπό. Δικαιολογημένος σκοπός θα μπορούσε να είναι για παράδειγμα μια σημαντική άμεση επένδυση. Εάν σας ζητηθεί να κάνετε μια σημαντική άμεση επένδυση θα μπορούσατε να ζητήσετε σε αντάλλαγμα αποκλειστικότητα εμπορίας. Σε ορισμένες περιπτώσεις η σύναψη συμφωνιών αποκλειστικής εμπορίας είναι επιτρεπτή, ωστόσο, πρέπει να επικοινωνήσετε κατ' αρχήν με το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας. Για καθοδήγηση σχετικά με το θέμα αυτό, παρακαλώ επικοινωνήστε με το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας.

Πελάτες και Προμηθευτές

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Ερώτηση ▼

Ένας από τους βασικούς πελάτες μας για τις υπηρεσίες εφοδιαστικής διαχείρισης ζητά από την Εταιρεία να παρέχει εκτός από τις κλασικές υπηρεσίες αποθήκευσης και αποθήκευση εμβολίων. Για να ικανοποιήσει το αίτημα του πελάτη, η Εταιρεία θα χρειαστεί ένα σύστημα ελέγχου θερμοκρασίας στην αποθήκη, επιπλέον προσωπικό για να χειριστεί αυτά τα προϊόντα, και ίσως άδεια από τις αρχές της πόλης για να τα αποθηκεύσει. Εάν η αποκλειστική εμπορία αποτελεί παραβίαση της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας και της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, πώς θα μπορούσε η Εταιρεία να προστατεύσει την απόδοση της επένδυσης;

Απάντηση ▼

Δεδομένου ότι η Εταιρεία πρέπει να κάνει μια άμεση επένδυση για την εξυπηρέτηση αυτού του πελάτη, είναι απολύτως θεμιτό να περιλάβει μια ρήτρα στη σύμβαση με τον πελάτη δηλώνοντας ότι για τη διάρκεια της συμφωνίας ο πελάτης δεσμεύεται να δώσει στην Εταιρεία την αποκλειστική αποθήκευση των εμβολίων της.

Μονομερής συμπεριφορά

Εξοντωτική τιμολόγηση

Η αντιμονοπωλιακή νομοθεσία απαγορεύει γενικά τη μονοπωλιακή συμπεριφορά. Για παράδειγμα, γενικά, δεν επιτρέπεται στις εταιρείες να προσπαθήσουν να πάρουν ένα μονοπώλιο σε μια συγκεκριμένη αγορά, ή να καταχραστούν τη δεσπόζουσα θέση τους στην αγορά. Ένας τύπος μονοπωλιακής συμπεριφοράς είναι η εξοντωτική τιμολόγηση, όταν δηλαδή μια εταιρεία πωλεί ένα προϊόν ή μια υπηρεσία σε παράνομα χαμηλή τιμή (συνήθως κάτω από το κόστος για κάποιο χρονικό διάστημα), με σκοπό να αποσυρθούν οι ανταγωνιστές από την αγορά ή να δημιουργήσει εμπόδια εισόδου στην αγορά πιθανών νέων ανταγωνιστών. Εάν οι ανταγωνιστές ή οι πιθανοί ανταγωνιστές δεν μπορούν να διατηρήσουν ίσες ή χαμηλότερες τιμές χωρίς να χάσουν χρήματα, αποσύρονται από τη δραστηριότητα ή επιλέγουν να μην εισέλθουν στον κλάδο. Το «αρπακτικό» έχει τότε λιγότερους ανταγωνιστές και μπορεί να λειτουργήσει ως μονοπώλιο. Η πολιτική της CEVA απαγορεύει την εξοντωτική τιμολόγηση και άλλες παράτυπες μονοπωλιακές συμπεριφορές.

Μονομερής συμπεριφορά

Ερωτήσεις και Απαντήσεις

Question ▼

Αποφασίζετε να καθορίσετε τις τιμές κάτω του κόστους για τους επόμενους έξι μήνες με σκοπό την εξάλειψη των ανταγωνιστών σε μια συγκεκριμένη αγορά στο εγγύς μέλλον και συνεπώς να μειώσετε έτσι τον ανταγωνισμό μακροπρόθεσμα. Επιτρέπεται αυτό;

Απάντηση ▼

Αυτό είναι γνωστό ως «εξοντωτική τιμολόγηση». Εάν κατέχετε δεσπόζουσα θέση στην αγορά, αυτό θα παραβίαζε τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού. Κατά συνέπεια, η Εταιρεία δεν μπορεί να προβαίνει σε τέτοια εξοντωτική τιμολόγηση ή να υιοθετεί άλλες πρακτικές, στρατηγικές ή τακτικές που θα μπορούσαν να εκληφθούν ότι έχουν σχεδιαστεί χωρίς εύλογη αιτία για να βλάψουν ή να αποκλείσουν τον ανταγωνισμό ή τους ανταγωνιστές, και θα πρέπει να συμβουλεύεστε το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας πριν από την εφαρμογή οποιασδήποτε τέτοιας πρακτικής, στρατηγικής ή τακτικής.

Υποβολή αναφοράς

Υποβολή αναφοράς

Ορισμένα ζητήματα αντιμονοπωλιακής συμπεριφοράς μπορεί να είναι λεπτά, περίπλοκα, ή να προκαλούν σύγχυση. Αν δεν είστε σίγουροι, ρωτήστε! Εάν έχετε αμφιβολίες, ζητήστε καθοδήγηση από το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας πριν από τη λήψη οποιασδήποτε απόφασης. Και αν ένας ανταγωνιστής σάς φέρνει ξαφνικά σε δύσκολη θέση (για παράδειγμα, ξεκινώντας μια συζήτηση για κάτι που δεν είναι σίγουρο ότι επιτρέπεται), σταματήστε αμέσως, ευγενικά αλλά σταθερά τη συνομιλία και επικοινωνήστε με την ομάδα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας για βοήθεια.

Σε περίπτωση παραβίασης ή υπόνοια παραβίασης αυτής της πολιτικής ή της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας και της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, οι εργαζόμενοι πρέπει να γνωστοποιήσουν την κατάσταση, μέσω οποιουδήποτε από τους καθιερωμένους διαύλους υποβολής αναφοράς: το διευθυντή σας, το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας, το Νομικό Τμήμα, τη γραμμή συμμόρφωσης hotline – σε οποιονδήποτε κι αν χρειάζεται να την αναφέρετε, για να διασφαλίσετε ότι θα αντιμετωπιστεί το πρόβλημα.

Βασικοί κανόνες που πρέπει να θυμάστε!

Ανταγωνιστές

- Απαγορεύεται ο καθορισμός τιμών
- Απαγορεύονται οι συζητήσεις για ευαίσθητα θέματα (τιμές, χρεώσεις, προσαυξήσεις, κόστη, κ.λπ.)
- Απαγορεύεται η νόθευση διαγωνισμών
- Απαγορεύεται η κατανομή της αγοράς ή των πελατών
- Απαγορεύεται ο αποκλεισμός των ανταγωνιστών από την αγορά
- Απαγορεύεται η χρήση διαμεσολαβητών για την απόκτηση πληροφοριών για την αγορά

Εμπορικές ενώσεις

- Απαγορεύεται η συμμετοχή εκτός κι αν έχει εγκριθεί μέσω της διαδικασίας έγκρισης εμπορικών ενώσεων, όπως ορίζεται στις **Κατευθυντήριες γραμμές περί εμπορικών ενώσεων**.
- Εάν συμμετέχετε, ακολουθείτε όλους τους αντιμονοπωλιακούς κανόνες.

Βασικοί κανόνες που πρέπει να θυμάστε!

Πελάτες και Προμηθευτές

- Εάν λάβετε τυχαία ανταγωνιστικά ευαίσθητες πληροφορίες, απευθυνθείτε καταρχήν στο Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας.
- Εκτός κι αν υπάρχει έγκριση από το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας:
    - Δεν συνάπτουμε δεσμευτικές συμφωνίες
    - Δεν συνάπτουμε συμφωνίες αμοιβαιότητας
    - Δεν συνάπτουμε συμφωνίες αποκλειστικής εμπορίας

Υποβολή αναφοράς

- Εάν υποπτεύεστε ότι διαπράττεται αντιμονοπωλιακή παραβίαση ή εάν δεν είστε βέβαιοι πώς να προχωρήσετε, επικοινωνήστε με:
    - Τον διευθυντή σας
    - Τον Τοπικό Διευθυντή Συμμόρφωσης
    - Το Νομικό Τμήμα
    - Το Τμήμα Συμμόρφωσης και Δεοντολογίας
    - Τη γραμμή συμμόρφωσης Hotline

Παραπομπές

- Πολιτική κατά της διαφθοράς
- Κώδικας επιχειρηματικής δεοντολογίας
- Σύμφωνα συμμόρφωσης
- Γραμμή συμμόρφωσης Hotline
- Πολιτική προστασίας προσωπικών δεδομένων
- Διαδικασία εφαρμογής νέων και τροποποιημένων προσαυξήσεων
- Διαδικασία δέουσας επιμέλειας τρίτου μέρους
- Πολιτικές και εγχειρίδια εμπορίου και εξαγωγών
- Κατευθυντήριες γραμμές περί εμπορικών ενώσεων